

創業の夢を叶える効果的なビジネス実践手法

～準備から10年先まで！創業に求められる知識・ノウハウを一気に学ぶ～

研修のねらい・内容

ビジネスモデル構築から財務、販路開拓、人材育成まで、創業者に求められる知識・ノウハウを一気通貫で提供することで、創業者自らが持続可能なビジネスを創造し推進する術を身につけることを目指します。

研修実施日時・期間（3時間×4日間）

A 2022年1月29日（土）14:00～17:00

B 2022年2月 5日（土）14:00～17:00

C 2022年2月12日（土）14:00～17:00

D 2022年2月19日（土）14:00～17:00

受講対象者

- ・創業を志している方
- ・具体的に創業に向けて活動している方
- ・新たな事業に取り組んでいる個人事業主
- ・創業間もない法人

受講料

お1人1コースあたり
3,000円
4コース+研修後の
個別相談付き
14,000円

※ 個別相談は、お1人1回、時間は30分です。

実施方法

オンライン

定員

40名（先着順）
うち個別相談枠24名（先着順）

※ 本研修は、見逃し配信も実施しますので研修当日
ご都合の悪い方も後日、動画での聴講が可能です。

申込方法

以下のホームページ
よりお申込みください。



研修の特色

- ・創業経験や支援実績に裏付けられた独自のプログラム
- ・事例によるわかりやすい解説
- ・「経営」「財務」「販路開拓」「人材育成」の4領域を網羅
- ・創業ステージに応じた、12ステップの演習
- ・現場ですぐに活用できるワークシート
- ・研修後日に講師への個別相談が可能（全日程ご参加の方のみ）

月日	時間	科目・内容
A 1/29 (土)	14:00 ～ 17:00	ビジネスモデルの策定【経営】 ・ビジネスの基礎知識 ・ビジネスアイデアを創出しよう ・ビジネスドメインを選定しよう ・ビジネスモデルを策定しよう
B 2/5 (土)	14:00 ～ 17:00	事業・収支計画の策定【財務】 ・財務・会計の基礎知識 ・適正な販売価格を設定しよう ・収支計画・資金繰計画を策定しよう ・事業計画を策定しよう
C 2/12 (土)	14:00 ～ 17:00	顧客開拓の実践【販路開拓】 ・販路開拓の基礎知識 ・ビジネス価値を創造しよう ・顧客開拓をスタートしよう ・顧客開拓戦略を策定・推進しよう
D 2/19 (土)	14:00 ～ 17:00	人材の活性化【人材育成】 ・人材管理の基礎知識 ・創業者としての能力を高めよう ・従業員のモチベーションを高めよう ・組織力を高めよう

※ 全4回は一連の内容ですので、できるだけ全ての参加をお勧めします。

講師

株式会社ハーモニーリンク 代表取締役 中小企業診断士
馬込 正（まごめ ただし）

大手電機メーカーを経て、2002年に経営コンサルティング事業を起業。2011年から九州大学TLO総合研究部門のチーフプロデューサー、2014年から慶應藤沢イノベーションプレッジのインキュベーション・マネージャー、2015年から中小企業基盤整備機構の創業支援拠点アドバイザーを務める。現在は、独自の創業・新事業支援プログラムにより全国の創業者や中小企業を支援・育成する傍ら、東京経済大学経営学部、亜細亜大学経営学部にて学生にビジネスモデル策定と起業マインドを教育。さらに中小企業大学校や全国の支援機関等の講師として創業・中小企業支援者の支援能力向上を図る。

お問い合わせ先 【平日 9:30～17:00】

独立行政法人中小企業基盤整備機構 人材支援部（担当：藤間）
TEL 03-5470-1560 jinzai-kikaku@smrj.go.jp